

Formation : Process Communication Model®, perfectionnement

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. PCA

Prix : 1590 € H.T.

★★★★☆ 4,9 / 5

BEST

Nouvelle édition

Intégrer la Process Com® dans sa pratique quotidienne amène à vouloir approfondir la compréhension du modèle. Les outils avancés de la Process Com® vous aideront à identifier les différents modes de fonctionnement sous stress et à mieux gérer les situations difficiles.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Identifier les différentes sources de stress pour chaque type de personnalité
- ✓ Comprendre les changements de phase
- ✓ Repérer les différentes combinaisons base/phase
- ✓ Communiquer en situations difficiles avec la Process Com®

Public concerné

Toute personne souhaitant améliorer son agilité relationnelle.

Prérequis

Avoir déjà suivi une formation en Process Communication et en maîtriser les bases.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Pédagogie active. Utilisation de la vidéo. Le dernier jour du cours est essentiellement consacré à la pratique.

PARTICIPANTS

Toute personne souhaitant améliorer son agilité relationnelle.

PRÉREQUIS

Avoir déjà suivi une formation en Process Communication et en maîtriser les bases.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Repérer les mécanismes de stress

- Identifier les différentes sources de stress pour chaque type de personnalité.
- Approfondir les trois degrés de stress et les comportements associés.
- Comprendre la notion de scénario d'échec.
- Sortir du stress et aider son interlocuteur à en sortir.
- Donner des signes de reconnaissance.

Travaux pratiques

Analyse de vidéos. S'entraîner à donner des signes de reconnaissance en situation de négociation pour diminuer le stress de son interlocuteur.

2 Maîtriser les outils avancés de la Process Com®

- Repérer les caractéristiques observables pertinentes.
- Identifier les trois premiers niveaux de la structure de personnalité à partir des comportements.
- Comprendre les problématiques liées aux différents types de personnalité.
- Cerner la dynamique des changements de phase.
- Explorer les questions existentielles liées aux différents types et leur lien avec les besoins psychologiques.

Travaux pratiques

Apprendre à détecter le profil de son interlocuteur : sur la base de 6 interviews filmées, détecter les caractères dominants et secondaires de la personne interviewée. Débrief collectif sur les points caractéristiques des différents profils : langages, motivation, communication non verbale.

3 Identifier les différentes combinaisons base/phase

- Les trente combinaisons base/phase et leurs caractéristiques.
- Les problématiques liées à certaines combinaisons spécifiques.

Travaux pratiques

Jeux de rôle : mener une interview d'une personne en essayant de détecter sa base et sa phase.

4 Rétablir la communication en situations difficiles

- Poser des questions en utilisant les outils de la Process Com®.
- Comprendre le cycle des besoins et son application dans la gestion du processus de la demande.
- Utiliser le trio canal/perception/besoins en Process Com®.
- Gérer les réactions négatives lors d'un échange difficile avec un interlocuteur.
- Accroître la conscience de soi pour gérer ses propres réactions.

Travaux pratiques

Mises en situations : animation de réunion, exposés, conduite d'entretiens, négociation, prise de décision.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

5 Construire son plan de progrès

- Les points forts sur lesquels s'appuyer et les aptitudes relationnelles à développer.
- Les actions à entreprendre.

Travaux pratiques

Rédaction de son plan de progrès personnel en s'appuyant sur les apports du modèle Process Com® et sur le feedback des autres participants.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 21 mai, 21 mai, 8 oct., 8 oct., 10 déc., 10 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 2 avr., 21 mai, 8 oct., 10 déc.